

Retoriikan voima

TUULA-MARIA AHONEN

Tutkija, teologian tohtori ja kirjailija Juhana Torkki on paneutunut syvällisesti puhekulttuuriin. Hän analysoi suomalaisia ja ulkomaisia puheita, teoreettisena perustanaan antiikin puhekulttuurin tuntemus. Retoriikan teoria kiteyttää vaikuttavan puheen lainalaisuudet kristallinkirkkaasti. Suomalainen esimerkki: rakentamalla puheensa retorisesti oikein Esko Aho sai muutettua keskustapuolueen kokouksen EU-vastaisen hengen päätökseksi liittyä EU:hun.

Voidaan tietenkin kysyä, manipuloiko Aho keskustapuolueen jäseniä. Mikä hänen puheessaan vaikutti? Samassa puoluekokouksessa EU-vastustaja Paavo Värynen piti myös puheita, ja kuulijat olivat alun perin enemmän hänen kannallaan. Minkä virheen Värynen siis puheissaan teki?

Torkin mukaan Värynen puhutteli yksinomaan kuulijoiden järkeä. Hän ei siirtynyt logoksesta päätökseen kuten Aho. Hän ei alkanut ohjailta kansan tunteellisia voimia. Värysen tyyli oli jankuttava, mariseva. Monia kuulijoita vierastutti myös Värysen minä-tauti.

Aho piti kokouksessa kolme suurta puhetta, ja kaikissa niissä loogiset perustelut loistivat pois-saolollaan. Aho ei koko viikonlopun aikana esittänyt ensimmäistäkään argumenttia EU:n puolesta tai EU:ta vastaan. Hän palautti puheissaan vallan kuulijoille. Hän teki kuulijasta päähenkilön ja enemmänkin: sankarin, Suuren Päätöksen Tekijän. Tämä oli Ahon strategian

nerokkain yksityiskohta. Aho on ymmärtänyt, että taivuttele ja painostus kääntyvät itseään vastaan. Tärkeämpää on voittaa luottamus, Torkki analysoi.

Aho nosti puheessaan kuulijoiden kollektiivista itsetuntoa: ”Mikä onni tälle maalle onkaan siinä, että sillä on tällainen poliittinen liike kuin Suomen Keskusta.” Ja toimintaohje äänestää EU:n puolesta tapahtui hienovaraisesti, suuren tunteen varjossa: ”Rohkenen neuvoa, isänmaan etu ensin, puolueen etu sitten.”

Onko siis hyvä vai huono asia, että suomalainen puhekulttuuri on Torkin mukaan alennustilassa. Mitä kaikkea retoriikan tuntemus voisi tarjota meille? Yhtä tärkeätä kuin se, että yleisö kuuntelee puhujaa, on se, että puhuja kuuntelee yleisöä. Jos koko retoriikan teoria pitäisi kiteyttää yhteen ohjeeseen, se voisi Torkin mielestä olla seuraava: ajattele yleisöä. Hyvä puhuja ajattelee yleisöään jokaista sanaa lausuessaan. Hyvällä puhujalla on eläytymiskykyä ja tilanetajua.

Suomihan on täynnä asian tuntijapuhujia, jotka tuovat puheessaan esiin oman päänsä sisältöä, vailla mainittavaa yhteyttä yleisöön. Antiikin aikana kuulijoiden uupumukselle oli oma sanansa, taedium. Se tarkoittaa raskautta, apaattisuutta. Suomessa ihmiset usein joutuvat taediumin valtaan, kun heidän pitäisi kuunnella puheita. Torkki opastaa kirjassaan elävien ja vireyttävien puheiden pitämiseen, esimerkkipuhujina vaikka

Juhana Torkki
Puhevalta.
Kuinka kuulijat
vakuutetaan
Otava, 2006

pa pastori-kirjailija Jaakko Heinimäki tai kansanedustaja Tony Halme.

Torkki analysoi myös suuret yleisöt kerääviä konsulttipuhujia. Konsulttipuhujien ”kirkkain tähti”, Jari Sarasvuo, on kirjan mukaan vuosien ajan tutkinut puhumisen taitoa. Sarasvuo on vienyt kuulijoiden vangitsemisen absoluuttiselle tasolle. Hän saattaa puhua viisi tai seitsemän tuntia, ilman että kuulijat väsyvät kuuntelemaan.

Torkin mukaan Sarasvuon puhumistapa lähtee siitä, että sanoilla ja kielellä luodaan todellisuus. Sanoilla ei ole absoluuttista merkitystä, sanat ovat tekoja. Sanojen merkitys riippuu aina siitä, kuka sanoo, mille yleisölle ja missä tilanteessa sanoo. Tätä voisi kutsua retoriikan tajuksi.

Kun silmät avautuvat retoriikalle, näkee, kuinka koko yhteiskuntaa hallitsee puhevalta, Torkki sanoo painavasti. Mutta entä jos kuulijalla on myös retoriikan tajua, onko hän silloin niin helposti vaikutettavissa kuin Ahon puheen kuulijat?

Kirja on kirjoitettu sanoman-sa hengessä, lukijan mielenkiinto säilyy vireänä alusta loppuun. Luin kirjaa kuin romaania, pienin keskeytyksin yhteen meenon, tarttuen siihen jokaisen sopivan hetken tullen.